

Εξεύρεση Εμπορικών Επαφών

Που να ψάξετε

Υπάρχουν πολλά μέρη όπου μπορείτε να ψάξετε εμπορικούς εταίρους.

- ✓ Η κυβέρνηση
- ✓ Ξένες Κυβερνήσεις
- ✓ Εμπορικούς Ακόλουθους
- ✓ Τοπική Αυτοδιοίκηση
- ✓ Διεθνείς Τράπεζες
- ✓ Επιχειρηματικοί και Βιομηχανικοί Σύνδεσμοι
- ✓ Εμπορικά Επιμελητήρια
- ✓ Εμπορικές Εκθέσεις
- ✓ Εμπορικές Αποστολές
- ✓ Σύμβουλοι Διεθνούς Εμπορίου

Δεν είναι απαραίτητο να χρησιμοποιήσετε όλες αυτές τις πηγές. Αλλά είναι χρήσιμο να γνωρίζετε κάποια πράγματα για αυτές. Κάθε πηγή μπορεί να σας προσφέρει και μία διαφορετική προσέγγιση. Προσθέτοντας σημαντικές πληροφορίες έτσι ώστε να βρείτε τον καλύτερο εμπορικό εταίρο.

Ξένες Κυβερνήσεις

Οι ξένες κυβερνήσεις μπορούν να σας βοηθήσουν παρέχοντας:

- ✓ Φοροαλλαγές
- ✓ Επιχορηγήσεις επενδύσεων
- ✓ Πληροφορίες για τις πωλήσεις
- ✓ Υπηρεσίες ανεύρεσης εμπορικών εταίρων
- ✓ Οι ξένες κυβερνήσεις τα κάνουν αυτά γιατί θέλουν:
- ✓ Να δημιουργήσουν θέσεις απασχόλησης
- ✓ Να προωθήσουν την οικονομική ανάπτυξη

Εμπορικοί Ακόλουθοι

Ο εμπορικός ακόλουθος ή σύμβουλος, ο οποίος δουλεύει στην πρεσβεία της Ελλάδος σε ξένη χώρα, είτε ο ξένος εμπορικός ακόλουθος στην Ελλάδα, μπορούν να σας συμβουλευσει για:

- ✓ Τοπικές επιχειρηματικές πρακτικές
- ✓ Νομοθεσία και τους δασμούς που ισχύουν στη ξένη χώρα
- ✓ Εμπορικές και επενδυτικές διαφορές
- ✓ Διαδικασίες κρατικών προμηθειών
- ✓ Κρατικούς διαγωνισμούς στη ξένη χώρα

Να εντοπίσετε πιθανούς

- ✓ Εισαγωγείς
- ✓ Εμπορικούς Αντιπροσώπους
- ✓ Διανομείς
- ✓ Κοινοπρακτικούς εταίρους

Επιχειρηματικοί, Εξαγωγικοί και Βιομηχανικοί Σύνδεσμοι

Οι επιχειρηματικοί σύνδεσμοι μπορούν να σας βοηθήσουν ποικιλοτρόπως:

- ✓ Αναλαμβάνοντας τη χορηγία σεμιναρίων και εργαστηρίων για τις εξαγωγές.
- ✓ Χορηγώντας πιστοποιητικά προέλευσης.
- ✓ Οργανώνοντας περίπτερα σε ξένες εμπορικές εκθέσεις.
- ✓ Παρέχοντας εμπορικές πληροφορίες και άλλες ευκαιρίες στα μέλη.
- ✓ Οργανώνοντας τις διαδρομές των μεταφερόμενων προϊόντων και τις ενοποιήσεις των φορτίων.
- ✓ Φιλοξενώντας εμπορικές αποστολές που έρχονται από άλλες χώρες.
- ✓ Παρέχοντας ενημέρωση σχετικά με τις τάσεις και τους κανονισμούς που αφορούν το δικό τους τμήμα της αγοράς.
- ✓ Παρέχοντας πληροφορίες για τα έγγραφα που απαιτούνται στις εισαγωγές και στις εξαγωγές.

Εμπορικά Επιμελητήρια

• Όπως και οι [επιχειρηματικοί και βιομηχανικοί σύνδεσμοι](#), έτσι και τα εμπορικά επιμελητήρια μπορούν να σας βοηθήσουν με τους εξής τρόπους:

- ✓ Αναλαμβάνοντας τη χορηγία σεμιναρίων και εργαστηρίων για τις εξαγωγές.
- ✓ Χορηγώντας πιστοποιητικά προέλευσης.
- ✓ Οργανώνοντας περίπτερα σε ξένες εμπορικές εκθέσεις.
- ✓ Παρέχοντας εμπορικές πληροφορίες και άλλες ευκαιρίες στα μέλη.
- ✓ Οργανώνοντας τις διαδρομές των μεταφερόμενων προϊόντων και τις ενοποιήσεις των φορτίων.
- ✓ Φιλοξενώντας εμπορικές αποστολές που έρχονται από άλλες χώρες.
- ✓ Προωθώντας τα προϊόντα σας στο εξωτερικό.
- ✓ Παρέχοντας πληροφορίες για τα έγγραφα που απαιτούνται στις εισαγωγές και στις εξαγωγές

Μία άλλη πολύτιμη και αξιόπιστη πηγή πληροφοριών για τις αγορές είναι και πιθανότατα κάποιο εμπορικό επιμελητήριο της ξένης χώρας που έχει γνώση της τοπικής αγοράς.

Εμπορικές Εκθέσεις

• Στις εμπορικές εκθέσεις έχετε τη δυνατότητα να έρθετε απευθείας σε επαφή με ενδιαφερόμενους αγοραστές, αντιπροσώπους και διανομείς. Δεν είναι απαραίτητο να είστε εκθέτης για να κάνετε αυτές τις επαφές. Υπάρχει μεγάλος αριθμός εμπορικών εκθέσεων. Η έκθεση των προϊόντων σας σε εμπορικές εκθέσεις μπορεί να αποβεί πολυδάπανη και χρονοβόρα. Ορισμένες εμπορικές εκθέσεις είναι καλύτερες από άλλες.

Για συστάσεις σχετικά με το ποιες εκθέσεις να παρακολουθήσετε (ή να εκθέσετε τα προϊόντα σας) συμβουλευτείτε τους εξής:

- [Επιχειρηματικούς και Βιομηχανικούς Συνδέσμους](#)
- [Εμπορικά Επιμελητήρια](#)
- [Σύμβουλοι Διεθνούς Εμπορίου](#)

Εκθέτης σε Εμπορικές Εκθέσεις

Η συμμετοχή ως εκθέτης σε διεθνείς εμπορικές εκθέσεις απαιτεί πολύ σχεδιασμό. Για τον λόγο αυτό υπάρχει ειδικό κεφάλαιο αφιερωμένο στην συμμετοχή επιχειρήσεων σε διεθνείς εκθέσεις.

- ✓ Εξασφάλιση του εκθεσιακού χώρου
- ✓ Σχεδιασμός και κατασκευή του εκθέματος
- ✓ Μεταφορά των προϊόντων στην έκθεση
- ✓ Στήσιμο του εκθέματος
- ✓ Παρουσίαση του εκθέματος κατά τη διάρκεια της έκθεσης
- ✓ Παροχή σωστής φιλοξενίας όπως αναψυκτικά και προωθητικά δώρα
- ✓ Αποσυναρμολόγηση και πακετάρισμα του εκθέματος
- ✓ Μεταφορά του εκθέματος στον αρχικό του προορισμό

Τα οφέλη από τη συμμετοχή ως εκθέτης σε εμπορικές εκθέσεις είναι τα εξής:

Διακρίνετε γρήγορα αυτούς που ενδιαφέρονται σοβαρά να συνεργαστούν μαζί σας από αυτούς που απλά ρίχνουν μια ματιά. Δίνεται η ευκαιρία σε πιθανούς αγοραστές να εξετάσουν από κοντά το προϊόν σας

Εμπορικές Αποστολές

• Η συμμετοχή σε μία εμπορική έκθεση προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα:

- ✓ Έχετε τη στήριξη της κυβέρνησή σας
- ✓ Έχετε την ευκαιρία να συναντήσετε υψηλά ιστάμενους κυβερνητικούς αξιωματούχους
- ✓ Σας δίνεται η ευκαιρία να συναντήσετε πιθανούς εμπορικούς εταίρους που έχουν ήδη προεπιλεγεί
- ✓ Λεπτομέρειες που αφορούν το ταξίδι και τις εκεί εκδηλώσεις έχουν ήδη τακτοποιηθεί

Σύμβουλοι Διεθνούς Εμπορίου

Οι σύμβουλοι διεθνούς εμπορίου μπορούν να σας βοηθήσουν να βρείτε εμπορικούς εταίρους. Μπορούν επίσης να σας συμβουλευθούν και να σας βοηθήσουν για όλες τις πλευρές των εξαγωγών και του ξένου marketing όπως:

- ✓ [Δημιουργία ενός Σχεδίου Marketing](#).
- ✓ Διενέργεια διεθνών [ερευνών αγοράς](#).
- ✓ Αναζήτηση κανονισμών ξένων κρατών.
- ✓ Αξιολόγηση πολιτισμικών, εμπορικών και πολιτικών κινδύνων.
- ✓ Εντοπισμός και αξιολόγηση [κοινοπρακτικών](#) εταιρών.
- ✓ Παροχή συμβουλών σχετικά με το ποιοι [εμπορικοί αντιπρόσωποι](#) ή [διανομείς](#) ενδέχεται να είναι οι πιο πετυχημένοι.
- ✓ Δημιουργία επαφών με ξένες κυβερνητικές υπηρεσίες.
- ✓ Ίδρυση ξένων υποκαταστημάτων.
- ✓ Εντοπισμός εργοστασίων και καταστημάτων λιανικής πώλησης.
- ✓ Εύρεση διαφημιστικών εταιρειών, προμηθευτών, εγκαταστάσεων για σέρβις προϊόντων και δικηγόρων στην ξένη χώρα.

Πηγές Πληροφοριών για Επιχειρήσεις στο Ίντερνετ

Τέλος, ίσως η σπουδαιότερη και πιο πλήρης πηγή εμπορικών επαφών σε όλο τον κόσμο είναι το Ίντερνετ. Υπάρχουν πραγματικά χιλιάδες ιστοσελίδες με πληροφορίες για πιθανούς συνεργάτες.

Στο κεφάλαιο που ακολουθεί στη συνέχεια υπάρχουν κάποιες από τις πιο σημαντικές χωρισμένες σε πηγές πληροφοριών για επιχειρήσεις ανά κλάδο, ανά είδος επιχειρηματικής ευκαιρίας ή ανά γεωγραφική περιοχή.

Το Internet είναι μια ταχέως αναπτυσσόμενη πηγή εμπορικών επαφών και ειδικών καθοδηγητικών ενδείξεων για το εμπόριο. Στη συνέχεια παραθέτουμε τεχνικές για την εύρεση ενδιαφερόμενων και ικανών αγοραστών και διανομέων.

Κατάλογοι Ενδιάμεσων φορέων στήριξης ανά χώρα

Μια από τις πρώτες πηγές πληροφοριών που πρέπει να χρησιμοποιήσετε είναι οι ενδιάμεσοι φορείς στήριξης των επιχειρήσεων σε κάθε χώρα, όπως είναι τα επιμελητήρια, οι οργανισμοί προώθησης διεθνούς εμπορίου, οι κλαδικοί σύνδεσμοι και άλλοι σχετικοί οργανισμοί. Πλήρη στοιχεία επικοινωνίας θα βρείτε στο [Trade Support Institutions](#) www.intracen.org/trade-support/ καθώς και στα:

- [Agora.mfa.gr](http://www.agora.mfa.gr/) www.agora.mfa.gr/
- [Επιχειρηματικούς και Βιομηχανικούς Συνδέσμους](http://www.pierobon.org/export/ch4/trade.htm) www.pierobon.org/export/ch4/trade.htm
- [Εμπορικά Επιμελητήρια](http://www.pierobon.org/export/ch4/chamber.htm) www.pierobon.org/export/ch4/chamber.htm
- [Σύμβουλοι Διεθνούς Εμπορίου](http://www.pierobon.org/export/ch4/consult.htm) www.pierobon.org/export/ch4/consult.htm
- [Fair Trade Organisations Directory](http://www.wfto.com/) www.wfto.com/
- [Export's Credit Finance Directory](http://www.exportfocus.com/) <http://www.exportfocus.com/>
- [ICC](http://www.iccwbo.org/) www.iccwbo.org/
- [International Business And Trade Associations](http://dmoz.org/Business/International_Business_and_Trade/) http://dmoz.org/Business/International_Business_and_Trade/
- [ITC - Countries - Trade Contacts](http://www.intracen.org/ByCountry.aspx) www.intracen.org/ByCountry.aspx
- [Trade Promotion Organisations TPO's](http://www.tpo-net.com/) www.tpo-net.com/
- [World Chamber Of Commerce Directory](http://chamberofcommerce.com/) <http://chamberofcommerce.com/>

- [World Chambers Network](http://www.worldchambers.com/) www.worldchambers.com/
- [World Directory of Importers' Associations](http://www.intracen.org/itc/trade-support/importers-associations/) http://www.intracen.org/itc/trade-support/importers-associations/
- [World Directory of Purchasing & Supply Management Associations](http://www.ifpsm.org/) www.ifpsm.org/
- [World Trade Centres Association](http://www.wtca.org/) www.wtca.org/

Κατάλογοι Εμπορικών Επαφών

Ειδικοί κατάλογοι με δυνατότητα επιλεκτικής αναζήτησης πιθανών ξένων αγοραστών και διανομέων, τόσο σε διεθνές επίπεδο όσο και σε επίπεδο χώρας, όπως οι:

Global Directories (Διεθνείς Κατάλογοι)

- [D & B International](http://www.dnb.com/) www.dnb.com/
- [Kompass](http://www.kompass.com/) www.kompass.com/
- [Europages](http://www.europages.com/) www.europages.com/
- [Export-Import Companies](http://www.export-import-companies.com/) www.export-import-companies.com/
- [Thomas Glob. Register](http://www.tgrnet.com/) www.tgrnet.com/
- [Directories Business Link](http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/) www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/
- [Business And Trade Import And Export Directories](http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/)

http://dmoz.org/Business/International_Business_and_Trade/

- [Welcome To I-Trade®](http://www.i-trade.com/) www.i-trade.com/
- [Wer liefert was](http://www.wlw.de/com/index_wlw.html) www.wlw.de/com/index_wlw.html

Εκτός από τις ανωτέρω διεθνείς πηγές υπάρχουν και δεκάδες εξειδικευμένοι κατάλογοι ανά χώρα ή ανά κλάδο. Οι κυριότερες από αυτές τις πηγές στον "ΟΔΙΚΟ ΧΑΡΤΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ" που έχουμε αναπτύξει για τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις.

Πως Επιλέγεται ένας Ξένος Αντιπρόσωπος ή Διανομέας

Η επιλογή του κατάλληλου εμπορικού εταίρου παίζει ουσιαστικό ρόλο στην επιτυχία στην ξένη αγορά. Για να κάνετε τη σωστή επιλογή θα πρέπει να έχετε κάποια κριτήρια επιλογής τα οποία και θα τηρήσετε.

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που πρέπει να λάβετε υπόψη στην επιλογή ξένων εμπορικών αντιπροσώπων ή διανομέων.

Η παρακάτω λίστα πρέπει να προσαρμοστεί στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης. Οι βασικοί παράγοντες ποικίλουν σημαντικά, ανάλογα με τα προϊόντα και τις χώρες που εμπλέκονται.

Μέγεθος της Δύναμης Πωλήσεων

- ✓ Πόσους πωλητές έχουν οι διανομείς ή οι αντιπρόσωποι?
- ✓ Ποια είναι βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα σχέδια εξάπλωσης, αν υπάρχουν?
- ✓ Χρειάζεται να επεκταθούν για να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις σας; Σε αυτή την περίπτωση, θα ήταν εφικτό να γίνει κάτι τέτοιο?

Καταγραφή Πωλήσεων

- ✓ Η αύξηση των πωλήσεών τους είναι σταθερή; Αν όχι, γιατί όχι; Προσπαθήστε να καθορίσετε τον όγκο πωλήσεών για τα προηγούμενα πέντε χρόνια.
- ✓ Ποιος είναι ο μέσος όγκος πωλήσεών τους, ανά εξωτερικό πωλητή;
- ✓ Ποιοι είναι οι στόχοι πωλήσεών τους για το επόμενο έτος; Πώς καθορίστηκαν;

Γεωγραφική Ανάλυση

- ✓ Ποια γεωγραφική περιοχή πωλήσεων καλύπτουν τώρα;
- ✓ Συμφωνεί με την κάλυψη που επιθυμείτε; Αν όχι, είναι εφικτό να τροποποιηθεί;
- ✓ Υπάρχουν υποκαταστήματα τους στην περιοχή που να σας καλύπτουν;
- ✓ Σε αυτή την περίπτωση, βρίσκονται εκεί που οι προοπτικές πωλήσεών σας είναι μέγιστες;
- ✓ Σχεδιάζουν να ανοίξουν νέα υποκαταστήματα;

Μίγμα Προϊόντος

- ✓ Πόσες γραμμές προϊόντων έχουν αυτή την στιγμή;
- ✓ Είναι αυτά τα προϊόντα ανταγωνιστικά/ συμπληρωματικά/ συμβατά με τα δικά σας;
- ✓ Υπάρχει κάποια σύγκρουση συμφερόντων;
- ✓ Εκπροσωπούν κάποιες άλλες ανταγωνιστικές εταιρείες; Αν ναι, ποιες (ονόματα και διευθύνσεις)
- ✓ Αν είναι απαραίτητο, θα ήταν διατεθειμένοι να αλλάξουν το μίγμα των προϊόντων τους για να σας εξυπηρετήσουν;
- ✓ Ποιος θα ήταν ο ελάχιστος όγκος πωλήσεων που απαιτούν για να αναλάβουν τα προϊόντα σας; Οι προβλέψεις πωλήσεών σας αντικατοπτρίζουν αυτόν τον ελάχιστο αριθμό; Από αυτά που ξέρετε για την γεωγραφική περιοχή και τον ενδεχόμενο αντιπρόσωπο ή διανομέα, είναι η πρόβλεψη ρεαλιστική;

Εγκαταστάσεις και Εξοπλισμός

- ✓ Υπάρχουν επαρκείς εγκαταστάσεις για αποθήκευση εμπορευμάτων;
- ✓ Ποια είναι η μέθοδος ελέγχου αποθεμάτων;
- ✓ Χρησιμοποιούνται υπολογιστές; Είναι συμβατοί με τους δικούς σας;
- ✓ Ποιες τηλεπικοινωνιακές ευκολίες υπάρχουν;
- ✓ Εάν το προϊόν σας απαιτεί service, υπάρχει ο εξοπλισμός και είναι κατάλληλος για αυτό τον σκοπό; Αν όχι, είναι εφικτό να αποκτηθεί ο αναγκαίος εξοπλισμός και να τακτοποιηθούν θέματα για την απαραίτητη εκπαίδευση; Μέχρι ποιο σημείο θα μοιραστούν το κόστος κατάρτισης;
- ✓ Εάν είναι απαραίτητο, είναι διατεθειμένοι να στοκάρουν επαρκή ανταλλακτικά;

Πολιτικές Πωλήσεων

- ✓ Πώς αποζημιώνουν το προσωπικό πωλήσεών τους;
- ✓ Έχει ειδικά bonus και άλλα κίνητρα;
- ✓ Πώς ελέγχεται η απόδοση πωλήσεών;

- ✓ Πώς εκπαιδεύεται το προσωπικό πωλήσεων;
- ✓ Πληρώνονται ή καλύπτουν δαπάνες για το προσωπικό πωλήσεων για να παρακολουθούν σεμινάρια & άλλη κατάρτιση;

Προφίλ Πελατών

- ✓ Με ποια είδη πελατών έρχονται σε επαφή αυτήν την περίοδο;
- ✓ Δείχνουν πραγματικό ενδιαφέρον για τη γραμμή προϊόντων σας;
- ✓ Ποιοι είναι οι βασικοί πελάτες τους;
- ✓ Ποιο ποσοστό των συνολικών εσόδων τους αντιπροσωπεύουν οι βασικοί πελάτες;

Κύριες Αντιπροσωπεύσεις

- ✓ Πόσες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν αυτήν την περίοδο;
- ✓ Θα ήσαστε ο κύριος προμηθευτής τους για τα συγκεκριμένα προϊόντα;
- ✓ Αν όχι, ποιο ποσοστό των συνολικών εργασιών θα αντιπροσωπεύατε; Πώς συγκρίνεται αυτό το ποσοστό με τους άλλους προμηθευτές τους;

Πρωθητικές Ενέργειες

- ✓ Μπορούν να συλλέγουν πληροφορίες έρευνας αγοράς που χρησιμοποιούνται στις προβλέψεις σας;
- ✓ Τι μέσα χρησιμοποιούν για να προωθήσουν τις πωλήσεις τους;
- ✓ Πόσα χρήματα από τον προϋπολογισμό χρησιμοποιούνται για διαφήμιση; Πώς προσδιορίζεται αυτό το ποσό;
- ✓ Προσδοκούν από εσάς να επενδύσετε κεφάλαια για προωθητικούς σκοπούς;
- ✓ Πώς θα καθοριστεί το ποσό αυτό;
- ✓ Εάν χρησιμοποιούν direct mail ή direct Marketing, πόσοι υποψήφιοι είναι στον κατάλογο διευθύνσεων τους;
- ✓ Τα έντυπα τους και η ιστοσελίδα τους, εκπέμπει ποιότητα, συνέπεια και επαγγελματισμό;
- ✓ Εάν είναι απαραίτητο, μπορούν να μεταφράσουν ή και να προσαρμόσουν τις διαφημίσεις σας;

Ποιος Οδηγεί Ποιον

Καθοριστικός παράγοντας για την επιτυχία της σχέσης σας με το διεθνή μεταπωλητή είναι να ανακαλύψετε ποιος οδηγεί ποιον σε αυτή τη σύμβαση.

Η εγκαθίδρυση αυτής της σχέσης είναι σαν το φλερτ.

Ορισμένες ερωτήσεις που μπορείτε να απευθύνετε σε πιθανούς διανομείς σχετικά με τη σχέση μεταξύ σας είναι οι εξής:

- ✓ Ποιες άλλες εταιρίες εκπροσωπούν;
- ✓ Ποια είναι η επιχειρηματική τους σχέση με τους υπάρχοντες προμηθευτές τους;
- ✓ Θα γίνεται ο κύριος προμηθευτής τους;
- ✓ Τι ποσοστό επί των συνολικών εργασιών τους θα καταλάβουν τα προϊόντα σας;
- ✓ Θα επενδύσουν ένα ανάλογο ποσοστό των πόρων τους για την πώληση των προϊόντων σας;

Τέλος, ορισμένες ερωτήσεις που πρέπει να θέσετε στον εαυτό σας.

Είναι πραγματικά αφοσιωμένοι σε αυτήν την εταιρική σχέση; Στηρίζουν την εταιρία τους με τα δικά σας προϊόντα; Με άλλα λόγια, εξαρτάται η επιτυχία τους από την ικανότητά τους να πουλήσουν τα δικά σας προϊόντα;